

Ergebnisse der Marktforschung zum Praxistest nextTicket

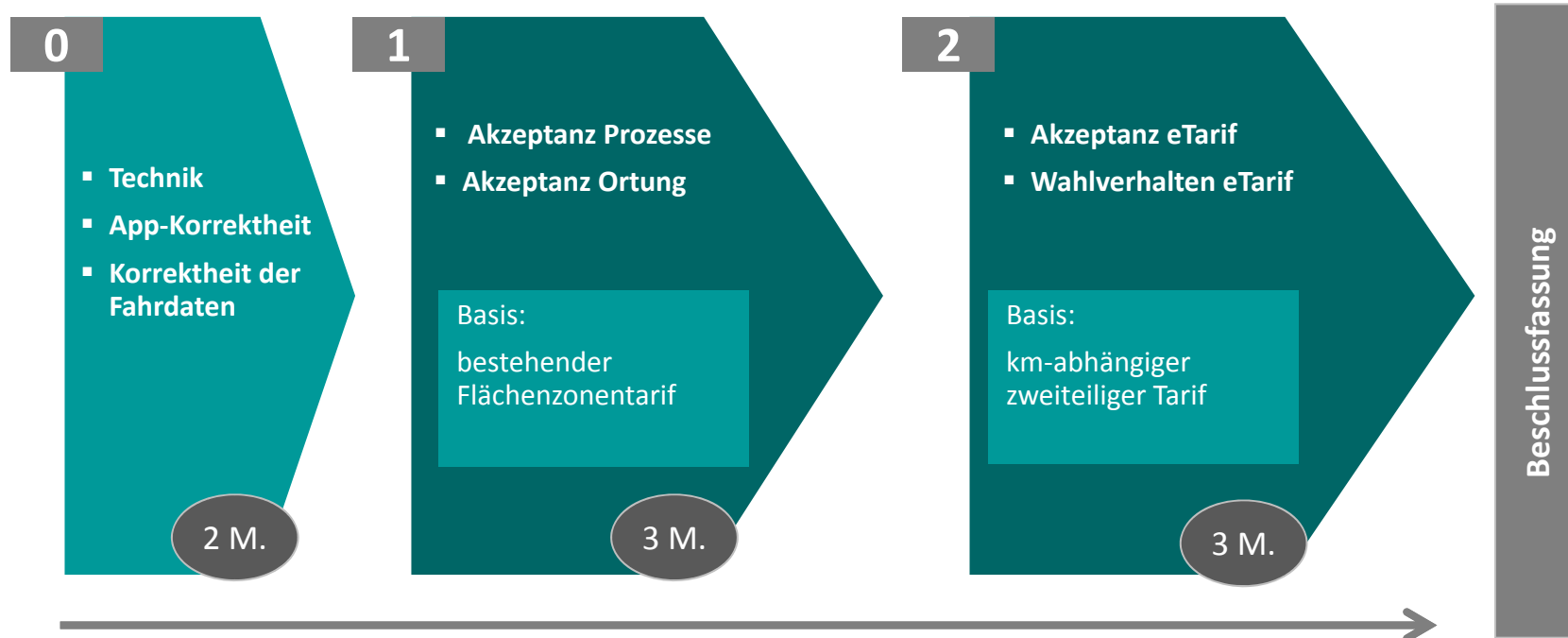
Verkehrsverbund Rhein-Ruhr AöR

Gelsenkirchen, 03.04.2019

Simone Mathea-Schönfeld



nextTicket - Phasen



- Erkenntnisse über die kundenseitige Bewertung der Prozesse und des Tarifs
- Gewinnung von Nachfragedaten für Kalkulationen
- Einnahmewirkung



nextTicket - Phasen

Phase I

- Bepreisung von Relationen wie im bestehenden Flächenzonen-Tarif
 - Preisstufen: K, A, B, C, D
 - Vorläufigen EinzelTicket-Preise
 - Kontinuierliches zusammenfassen von Fahrten
 - 4erTicket, 10erTicket, 24-StundenTicket
 - Verbindliche Preisfindung inkl. Abrechnung am Monatsende

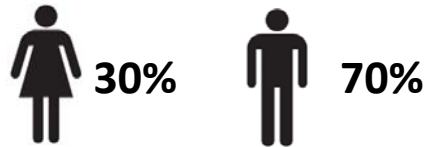
Phase II

- Bepreisung im km-Tarif
 - Linien-km
 - vollständig lineare Bepreisung
 - Preisdeckel 15,30 € pro Person/2.-Klasse
 - 5. Fahrt (2.-Klasse) kostenlos, egal wie weit

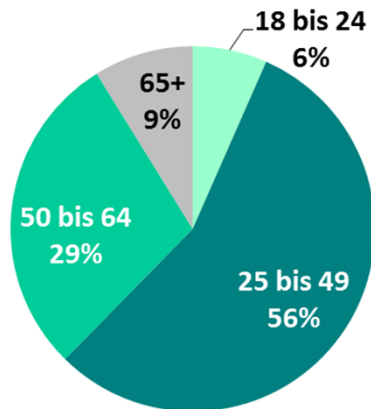
Festpreis / Reise	Leistungspreis / Linien-km
1,45 (F3)	0,20 / km
1,42 (F2)	
1,40 (F1)	
mitgenommene Kinder: +0,99 / Kind 1. Klasse: +50%	

Teilnehmer am Praxistest nextTicket

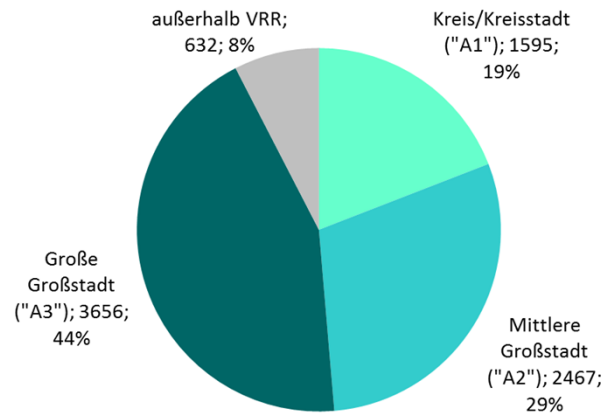
8.350



Alter



Wohnort



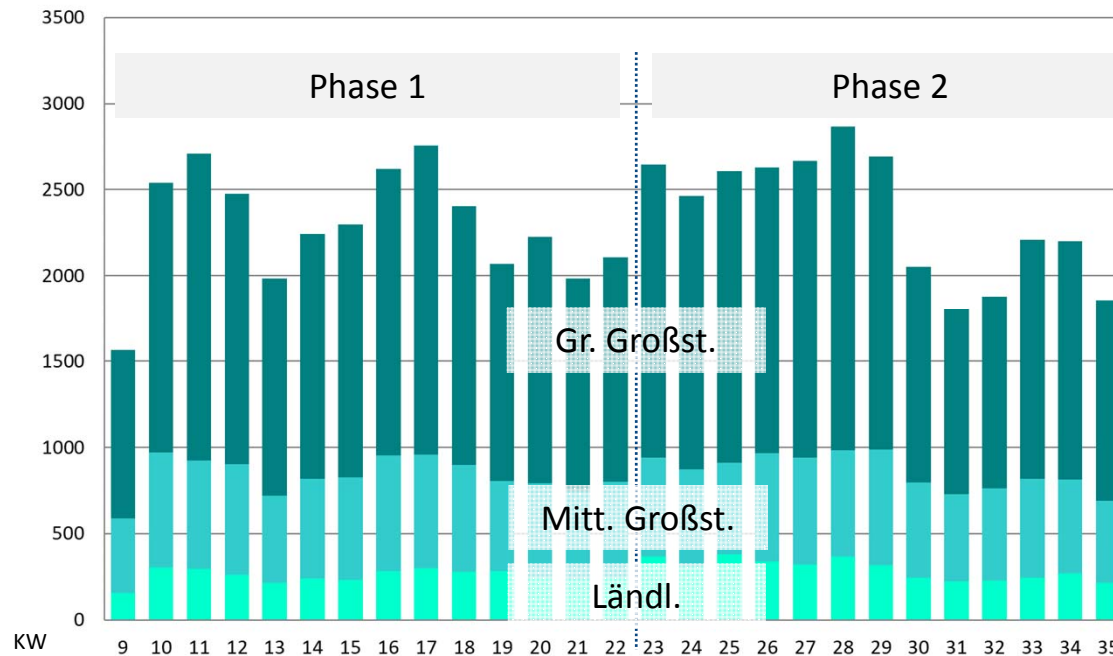
- nextTicket wurde auch von älteren Personen genutzt
- Herkunft der Teilnehmer entspricht weitgehend der von sonstigen Barsortiment-Käufern



Fahrten nextTicket



Abgerechnete Fahrten nach KW und Regionstyp

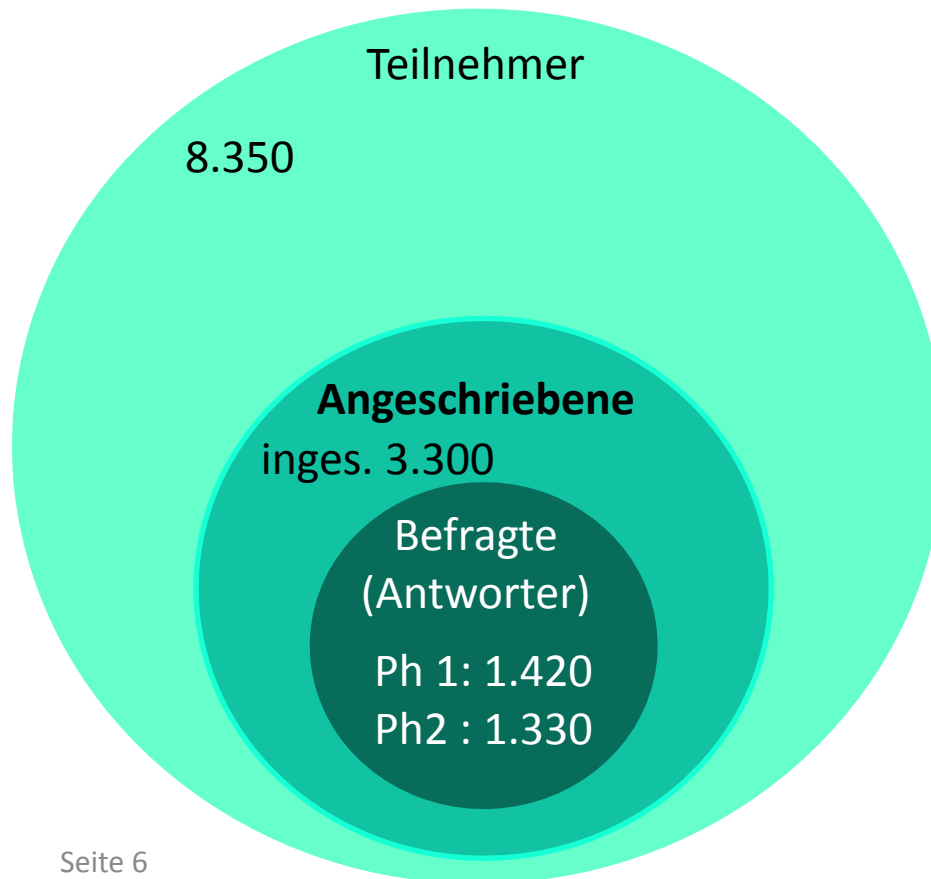


2.300 Fahrten/Woche

- Ca. 63.000 Fahrten in beiden Phasen.
 - In beiden Phasen fast gleich viele Fahrten in allen Regionstypen.
- nextTicket in beiden Phasen in allen Regionstypen attraktiv.



Praxistestteilnehmer, Angeschriebene, Rücklauf



740 Befragte haben sowohl in Phase 1, als auch in Phase 2 ihren Fragebogen ausgefüllt.

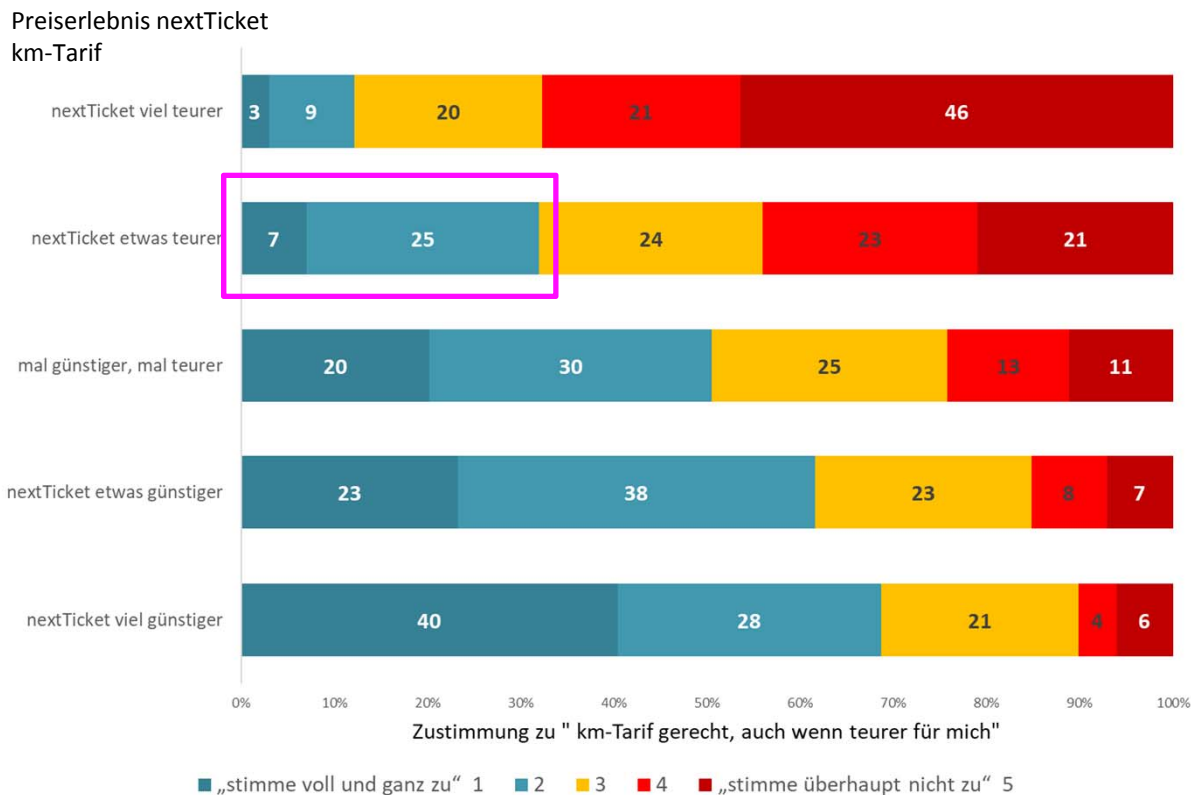
Rücklaufquoten

Phase 1	ca. 50%
Phase 2	ca. 40%

Sehr gute Rücklaufquoten
(normalerweise <20%)
Hohes Engagement der Testenden



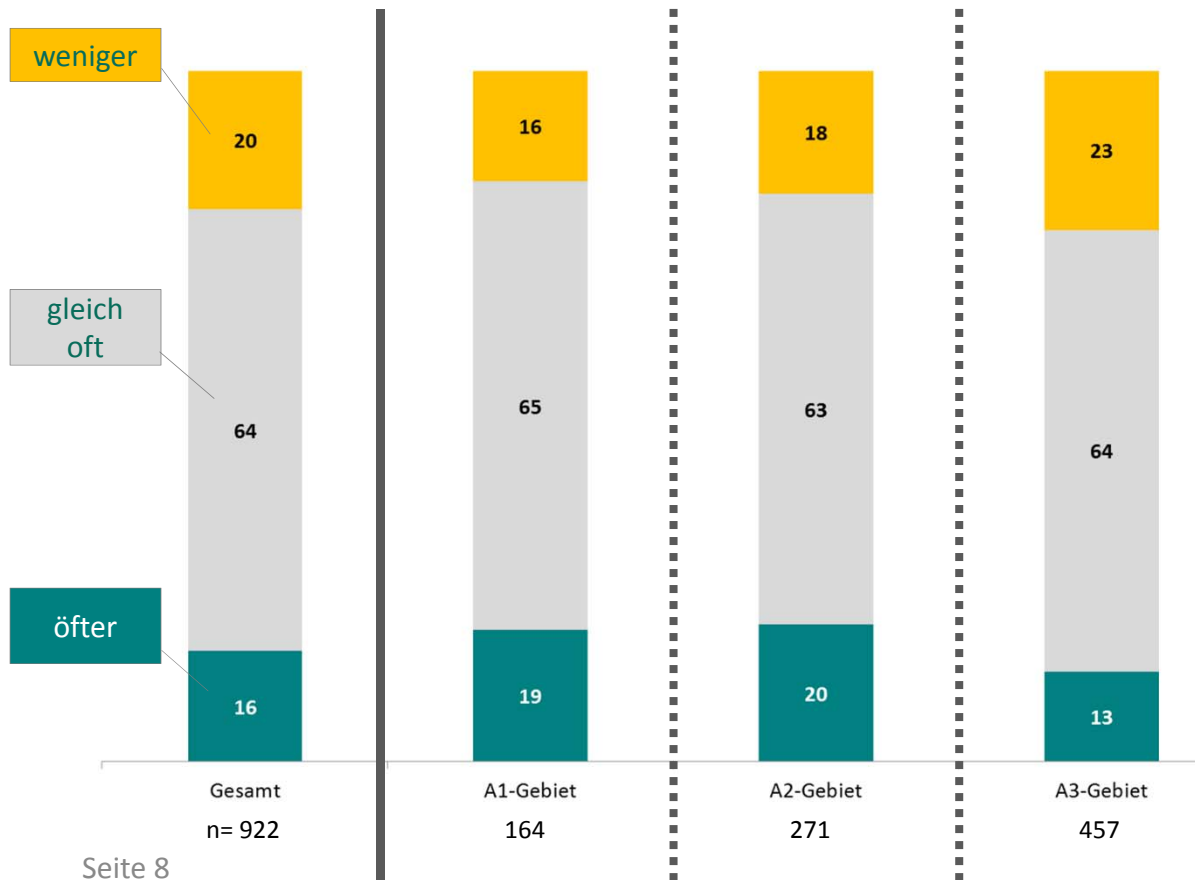
Gerechtigkeitseinschätzung km-Tarif nach Preiserlebnis (Ph.2)



- Gut 1/3 derer, die den km-Tarif als etwas teurer empfanden, bleiben bei einer positiven Gerechtigkeitseinschätzung.
- Das Gerechtigkeitsempfinden hängt stark vom erlebten km-Preis ab: Wer (etwas) günstiger fährt, sieht den Gerechtigkeitsvorteil sehr deutlich.

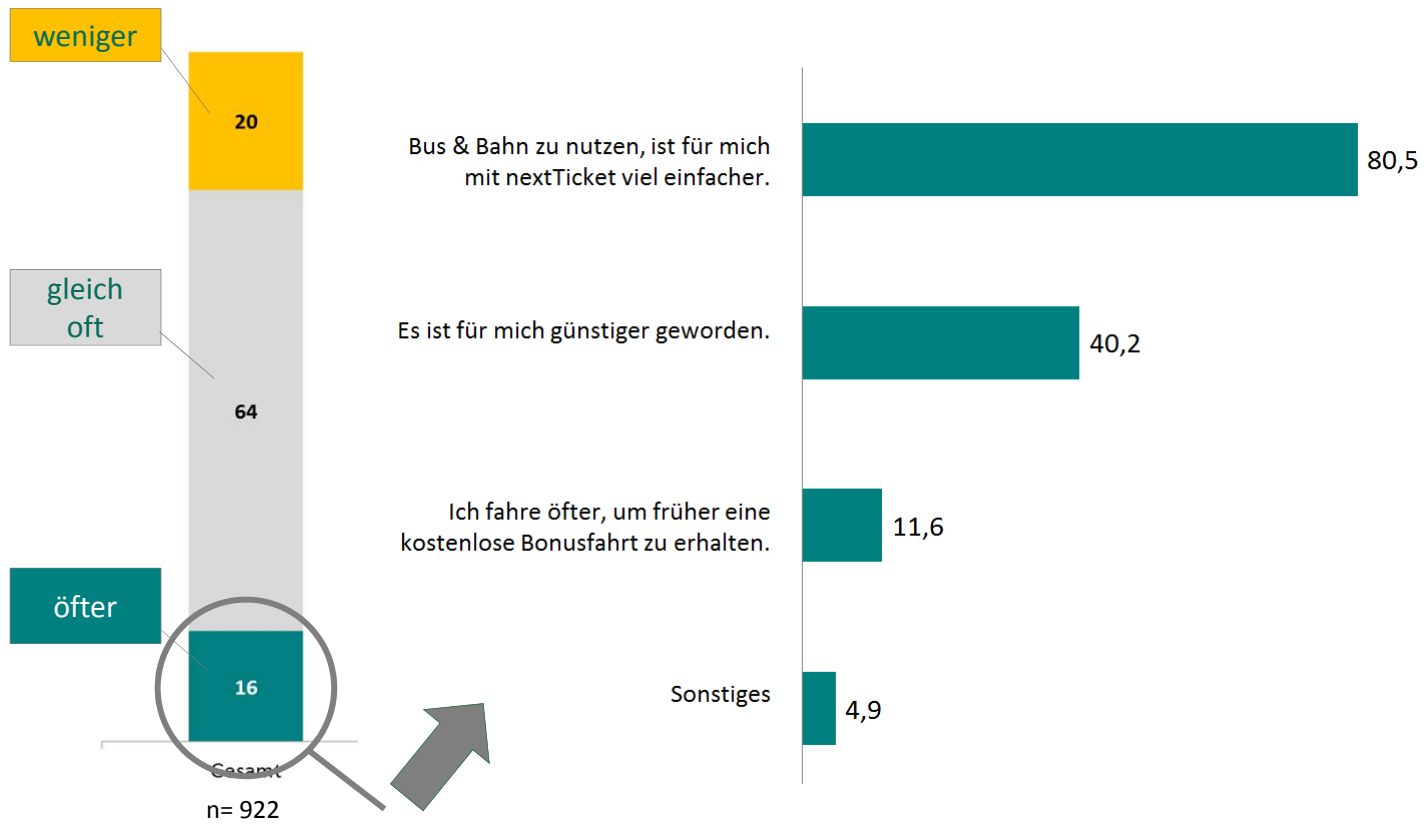


Veränderung Nutzungshäufigkeit nextTicket Ph. 1->Ph. 2



- km-Tarif hat für ca. 2/3 der Befragten keine Auswirkung auf die Nutzungshäufigkeit von nextTicket.
- A1, A2: Mehrnutzung nextTicket überwiegt Wenigernutzung.
➔ Potential für ÖV-Mehrnutzung gegeben.
- Inbes. in A3-Gebieten geht nextTicket-Nutzung mit km-Tarif anteilig zurück.

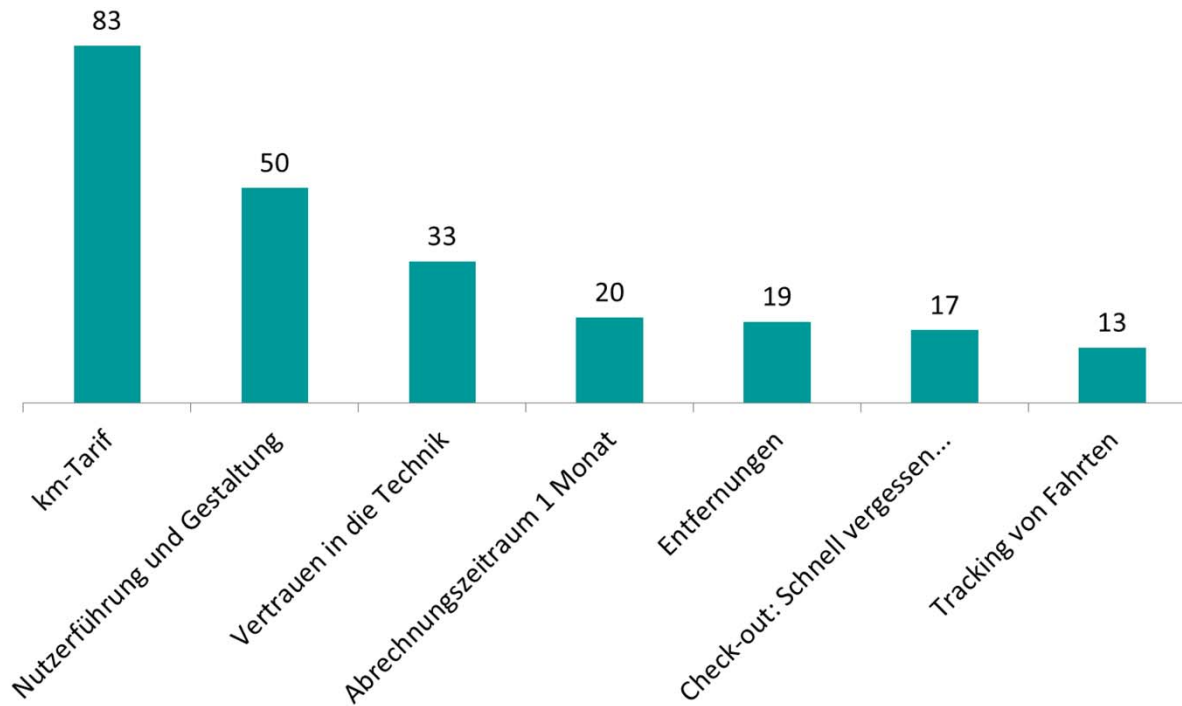
Veränderung Nutzungshäufigkeit nextTicket Ph. 1->Ph. 2



- Einfachheit motiviert zu Mehrfahrten, mehr noch als eine Ersparnis oder der Anreiz einer Bonusfahrt.



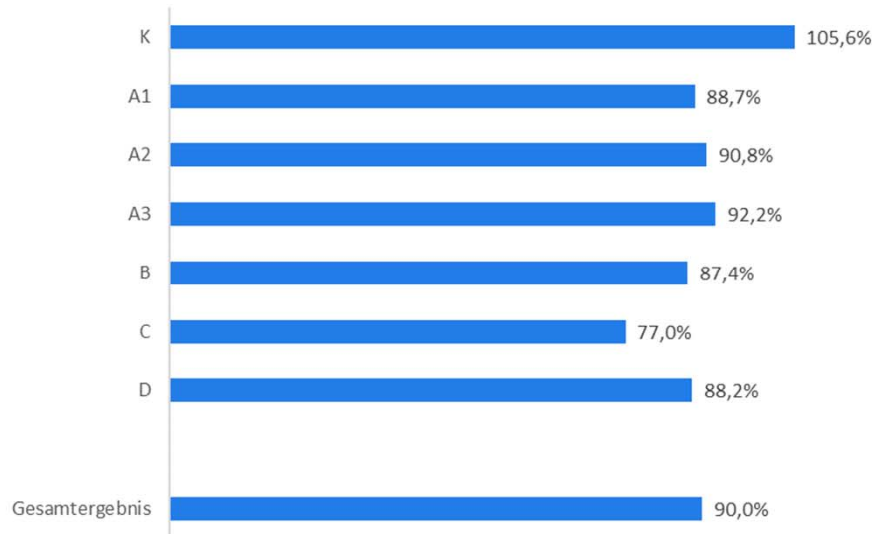
Kundenbeiträge auf nextticket-dialog.de nach Themen



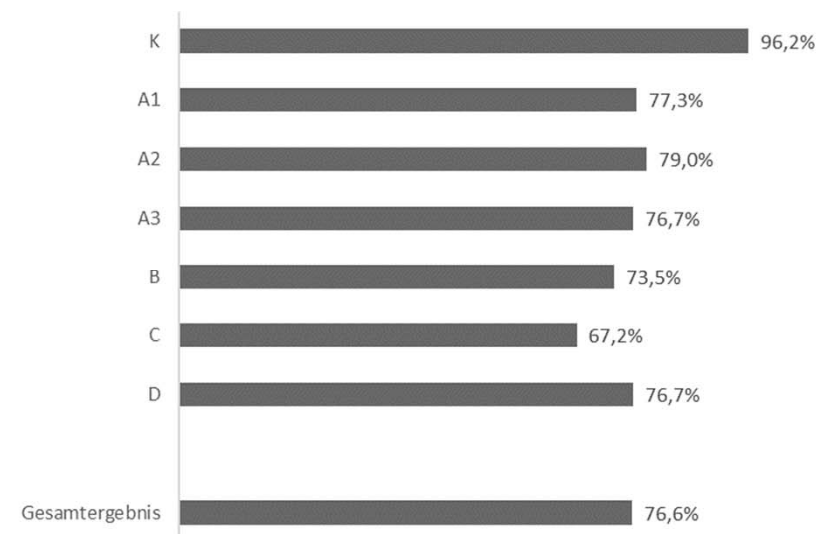
- Thema Tarif bewegt Teilnehmer besonders
- Zahlreiche Hinweise zur Verbesserung der App
- Tracking (und Datenschutz) für Teilnehmer von geringer Bedeutung.
- **nextticket-dialog.de qualitativ hochwertige Quelle für Nutzeranregungen**

Umsatzerreichungsgrad inkl. Bonusfahrt

Vergleich ET, 4erTicket, 10erTicket, 24h-Ticket
Referenzpreise



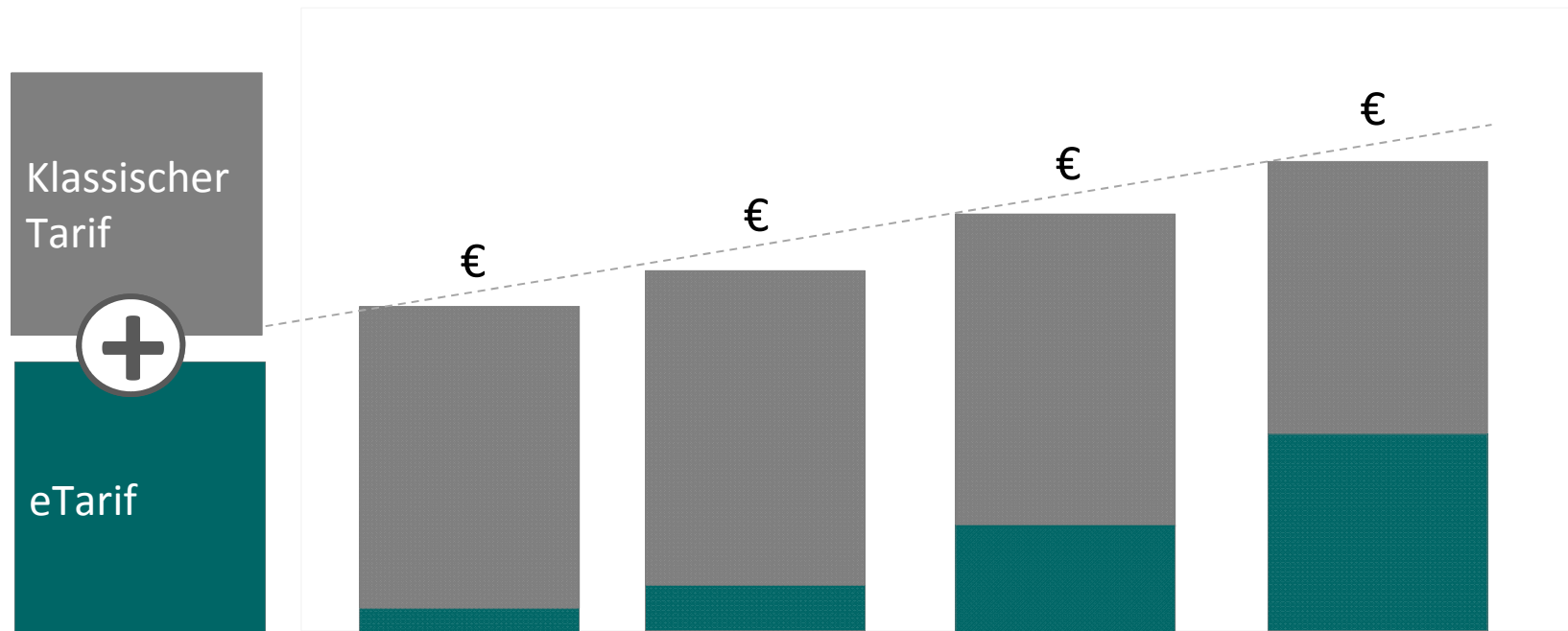
Vergleich nur ET



- Mit dem km-Tarif inkl. der Bonusfahrt wurden 90 % Umsätze im Vergleich zum normalen Tarif erreicht.

- Im EinzelTicket-Szenario werden mit dem km-Tarif 76,6 % der Umsätze aus dem normalen Tarif generiert. Dieses Szenario ist allerdings nicht sachgerecht, da nur mit ET verglichen wird.

Strategie zukünftige Tarifentwicklung im VRR



eTarif als **zukünftiger Hebel** zur Erlös- und Attraktivitätssteigerung

eTarifmodelle



1. Linien-km	verschiedene Festpreis- und Leistungspreisvarianten
2. Luftlinie	verschiedene Festpreis- und Leistungspreisvarianten
3. Degressiver Leistungspreis	bei steigender Streckenlänge reduziert sich der km-Preis für zusätzliche km, bezogen auf Luftlinien und Linien-km
4. Räumlich begrenzte Flatrate	Volumenprodukte für Räume Erweiterung von Zeitkarten
5. Verkehrsmittel differenziert	Zug-km und Bus-km different
6. Check-in/ Check-out, best-price	Klassischer Tarif (Einzel-, 4er-, 10er- und 24-Std.-Ticket ...)

Bewertungskriterien zukünftiger eTarif-Modelle



Umsatz durch eTarif



Auswirkungen auf den klassischen Tarif



Intuitive **Verständlichkeit** / Komplexität des Tarifs



Anspruch hinsichtlich benötigter **Daten** für das Hintergrundsystem



Technische Umsetzbarkeit des Tarifs im zukünftigen Hintergrundsystem und der App



Geschätzter **Supportaufwand**

Projektpartner

Ministerium für Verkehr
des Landes Nordrhein-Westfalen



- Verkehrsministerium NRW
- MENTZ (System, App)
- Bogestra (Kundenvertragspartner)
- O-Ton (1st-Level-Support)
- LOGPAY (Finanzdienstleister)
- rms (Marktforschung)
- TWT (Kommunikation)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



